

ITEXT GROUP BEKEERT COMMERCIEËLE
GEBRUIKERS VAN ZIJN SOFTWARE TOT KLANTEN

‘Dreigen werkt contraproductief’

Beleefd aan bedrijven vragen of ze voor de software van iText, die ze eigenlijk vrij van het internet kunnen plukken, willen betalen. Dat zakenmodel lijkt naïef, maar iText werd daardoor het snelstgroeiende technologiebedrijf van België.

STIJN FOCKEDEV, FOTOGRAFIE THOMAS DE BOEVER

In vijf jaar groeide de omzet van iText Group met 4099 procent. Daarmee staat het Gentse softwarebedrijf helemaal bovenaan in de Belgische editie van Deloitte Technology Fast50. Vorig jaar stond iText ook al in die ranglijst van de 50 snelstgroeiende technologiebedrijven die het zakelijkadviesbureau Deloitte had opgesteld voor België en Nederland. IText is opgericht door Ingeborg Willaert en Bruno Lowagie en ontwikkelt software om pdf-documenten aan te maken of te bewerken in web- en andere toepassingen. De software is wereldwijd populair. Er is bijvoorbeeld een grote kans dat de elektronische factuur die u via e-mail of bij internetbankieren ontvangt, door iText onder handen is genomen. Het is vrije software, vrij te gebruiken en aan te passen. Klanten die de pdf-generator in hun niet-vrije software willen integreren, moeten een commerciële licentie nemen.

Het bedrijf waarmee het duo Fast50 heeft gewonnen bestaat sinds 2008, maar

“Veel bedrijven betalen nog niet voor iText. Maar dat is meestal geen kwade wil, eerder onwetendheid”

ITEXT GROUP

Bron: iText en BDO

In duizend euro	2013	2012	2011
Omzet	4532	3134	1438
Bedrijfsresultaat	2560	1421	492
Resultaat boekjaar	1684	939	311
Solvabiliteit	46%	33%	18%
Werknemers	7	5	2

de software bestaat al langer. “Eind de jaren negentig vroeg de studentenadministratie van de Universiteit Gent me het systeem voor de input van punten aan te passen”, vertelt Lowagie. “Dat was toen nog een heel archaisch systeem met veel beperkingen. Ik heb een nieuw programma geschreven dat de rapporten als pdf-bestanden aanmaakte, waardoor die op elk besturingssysteem te bekijken waren. Dat was de voorloper van iText en had nog veel beperkingen. Bovendien was het veel te complex. Ik was de enige die het onder de knie had. Daarom besloot ik volledig opnieuw te beginnen, in mijn vrije tijd. Ik wilde een pdf-motor ontwikkelen waarin ook andere programmeurs gemakkelijk wegwijs zouden raken. Dat is een belangrijke verklaring voor de populariteit van de software.”

De ontwikkeling van iText financierde u in die beginjaren met advertentieinkomsten uit een gratis onlinehandleiding en de verkoop van een boek.



**INGEBORG
WILLAERT EN
BRUNO LOWAGIE**
"Ooit was ik een
gewone
programmeur,
daarna een auteur
van technische
handboeken,
een halve jurist,
ondernemer,
nu een werkgever
en een CEO."

BRUNO LOWAGIE. "Die inkomsten vormden in 2008 ook de basis van het startkapitaal. We hadden daardoor geen externe investeerders nodig. Maar in de aanloopperiode waren financiële of technische kwesties niet de grootste zorg. Andere vrije software van een stichting gesteund door IBM, gebruikte iText. IBM wou die software op zijn eigen servers draaien en eiste absolute zekerheid dat het intellectuele eigendomsrecht volledig goed zat, dus ook dat van iText. Een jaar lang heb ik toen met juristen van IBM de broncode overlopen en opgekuist.

"Dat heeft veel tijd en moeite gekost, maar daardoor hadden we wel een product dat de officiële goedkeuring van een multinational had. Dat was voor mijn vrouw en ik het signaal om in januari 2008 met iText een bedrijf te beginnen. De opstartfase was verschrikkelijk zwaar, want in februari 2008 werd bij onze oudste zoon kanker vastgesteld. Dat jaar heb ik meer in het ziekenhuis gewerkt, dan in een kantoor. Daardoor kon ik me niet volop concentreren op de ontwikkeling van iText en ontstonden veel copycats."

Hebt u toen aan stoppen gedacht?

LOWAGIE. "Het heeft een paar keer niet veel gescheeld. Bovendien kregen we problemen met de RSVZ (Rijksinstituut voor de sociale verzekeringen der zelfstandigen, *nvdr*). De onlineadvertentiekosten had ik altijd braafjes aangegeven bij de fiscus, en die speelde dat door naar de RSVZ. Zij zagen die bijverdiensite als een volwaardige zelfstandige activiteit waar ik geen sociale bijdrage op had betaald. Uiteindelijk is dat allemaal uitgeklaard en ook mijn zoon is genezen. Maar het was een zeer moeilijke periode. "Eigenlijk waren we nog altijd op zoek naar een goed zakenmodel. We hebben toen veel gehad aan Andrew Binstock, een Amerikaanse journalist die ons toen goed adviseerde en nog altijd in onze raad van advies zit. De broncode van iText staat vrij op het internet. Maar wie de softwarelicentie respecteert en het gebruikt in een commerciële toepassing, ➤

➔ moet daarvoor betalen. In Europa vonden we geen klanten, terwijl onze software overal werd gebruikt.”

Maar in de VS wel.

LOWAGIE. “Daar hadden bedrijven al veel meer ervaring met vrije software en begrepen ze die licentie. Binstock hielp ons een Amerikaans filiaal op te richten. Daar hadden we snel de interesse van twee grote klanten. De onderhandelingen duurden lang, omdat we met hun juridische diensten een sluitende licentie voor eindgebruikers hebben opgesteld. Achteraf was dat een voordeel, want daarmee haalden we gemakkelijk nieuwe klanten binnen. In drie jaar haalden we er een omzet van een miljoen euro. De licentie is eigenlijk het product van iText en niet zozeer de technologie. Vanaf het moment dat die licentie op punt stond en we in Europa verkopers aantrokken in 2011, begonnen we hier ook fors te groeien.”

Zou u niet nog sneller kunnen groeien als u overal met claims zou dreigen?

LOWAGIE. “Veel bedrijven betalen inderdaad nog niet voor iText. Maar dat is meestal geen kwade wil, eerder onwetendheid. Dreigen werkt bovendien contraproductief. We willen een langetermijnrelatie opbouwen en geloven daarom meer in een vriendelijke aanpak waar we de meerwaarde van zo'n licentie uitleggen.”

iText heeft meer dan 2000 klanten wereldwijd. Waar ziet u het meeste potentieel?

LOWAGIE. “Er is nog veel bekeringswerk, onder meer in België. We werken al samen met een aantal kleinere integratoren zodat hun klanten in orde zijn. Maar RealDolmen geeft voorlopig nog niet thuis, terwijl we van hun klanten weten dat ze de software van iText in hun oplossingen aanbieden. Wereldwijd willen we dit jaar inzetten op Azië en volgend jaar op Brazilië. In beide regio's wordt onze software duchtig gedownload, maar weinig bedrijven kopen er een licentie. Die inkomsten willen we nu opdrijven. Nu hebben we al een verkoper die tien dagen per maand in Singapore zit.”

BRUNO LOWAGIE
“Er is nog veel bekeringswerk, onder meer in België.”



“Bij ons primeert duurzame groei en dat willen we bereiken met eigen middelen. Misschien is dat een foute strategie, we zullen zien”

Zou die groei niet versneld kunnen worden met extern kapitaal?

LOWAGIE. “Na onze vorige deelname aan Fast50 kregen we al veel telefoontjes van kandidaat-investeerdere. Ik snap dat ze een snelgroeiend bedrijf nog sneller wil-

len doen groeien. Maar we willen het op onze manier doen. We hebben niet alle wijsheid in pacht. Als het fout gaat, dan is het onze eigen schuld. Maar bij ons primeert duurzame groei en dat willen we bereiken met eigen middelen. Misschien is dat een foute strategie, we zullen zien.”

Bent u geboren ondernemers?

LOWAGIE. “Mijn vrouw komt uit een ondernemersfamilie, dat merk je. Zij houdt zich op de achtergrond, maar is veruit de beste manager van ons twee. Vóór iText heeft ze voornamelijk het gezin beredderd. Kort na onze studies werden onze twee zonen geboren. Vroeger vond ik het jammer dat ze niets met haar diploma wilde aanvangen, maar achteraf gezien is dat een goede keuze gebleken: ik kon me in die beginperiode 100 procent focussen op iText. Nu we samen in iText zitten, is het handig dat ze ook over de technische materie kan meepraten.

“Ik denk niet dat ik een geboren ondernemer ben. Hoewel, op schoolreis verkocht ik altijd de snoep die ik van thuis had meegekregen (*lacht*). In de eerste plaats knutsel ik graag dingen in elkaar. Die moeten worden gebruikt. Als dat niet zo is, dan geef ik het op en wil ik er de lessen uit trekken.”

Wat kunnen andere ondernemers van uw snelle groei leren?

LOWAGIE. “Er bestaat niet zoiets als hét recept voor groei. Je kan het wel leren. Wie wil leren schilderen, kopieert eerst een bestaand werk. Daarna wijkt hij af en uiteindelijk schildert hij iets nieuws. Ondernemen is dat leerproces voortdurend herhalen en uzelf altijd weer heruitvinden. Ooit was ik een gewone programmeur, daarna een auteur van technische handboeken, een halve jurist, ondernemer, nu een werkgever en een CEO. Ik had nooit gedacht dat iText een geconsolideerde omzet van 4,5 miljoen euro zou halen of dat we vijftien personeelsleden zouden hebben. Nu wil ik naar 10 miljoen euro. Misschien zal de tijd ooit rijp zijn om iText in een groter geheel te laten opgaan, maar dat is nu nog niet aan de orde.” ©